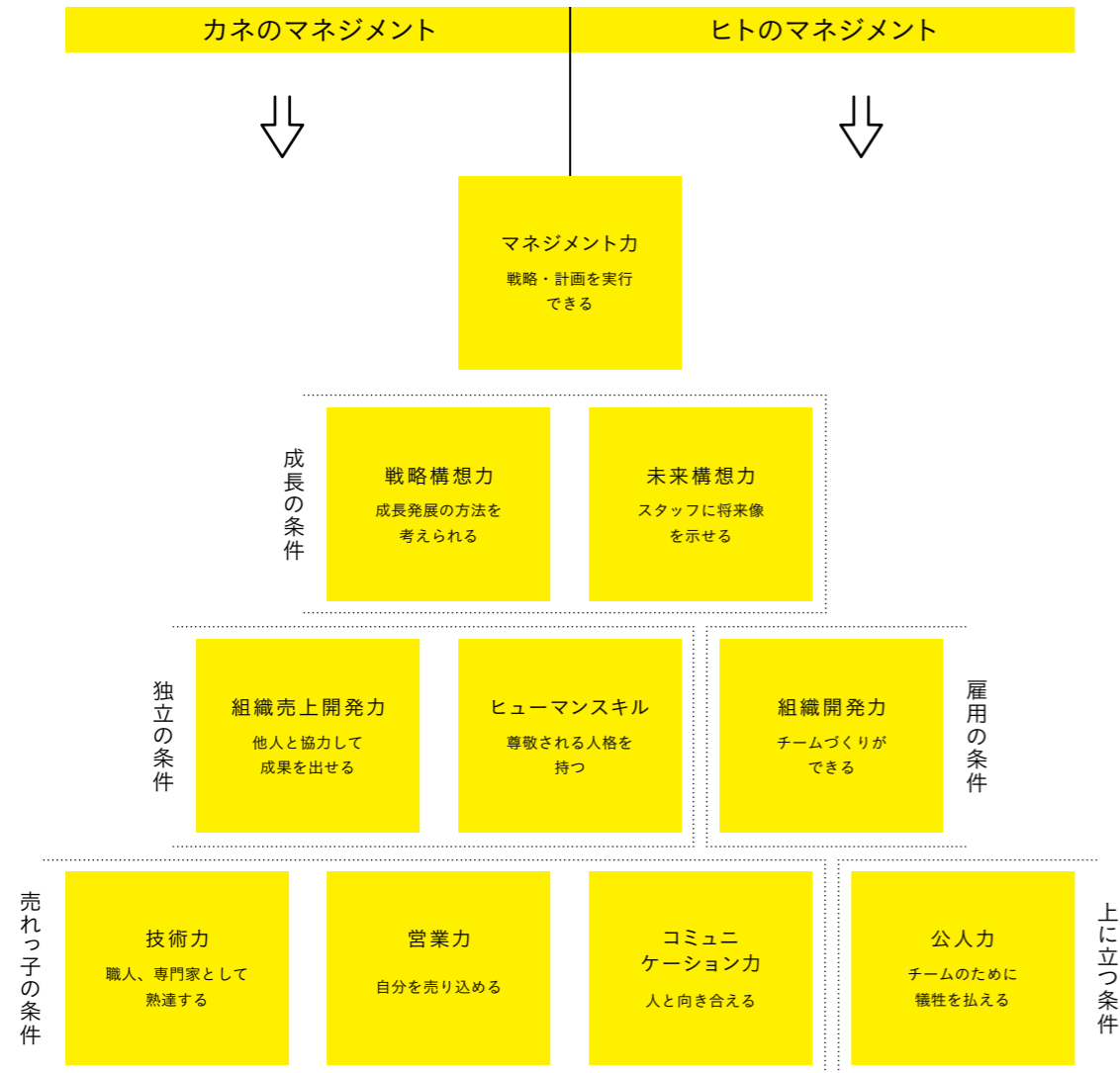


What`s the JOB ?

財務、労務、集客に販促…サロンの先頭に立ち多岐の業務を担う
経営者には、それだけ幅広い能力がいる。

経営者とは



**サロンがどこまで行くか
経営者の成長で決まる**

経営者の仕事は経営。経営資源を上手に使い、サロンの事業価値と社会的価値を向上させることだ。では、そのために必要な力は何か。同じ時期に同じように開いたサロンでも、存在感を増すサロン、開店時と変わらないサロン、残念ながらもなくなってしまいうサロンと、その後の歩みに差がつくのは、経営者の成長によるところが大きい。美容業界では、経営者になること自体のハードルは高くない。「技術力」「営業力」「コミュニケーション力」を高め、「美容師として十分な顧客を持つと、多くは独立し店を持つ。自分の身を立てるだけなら、売れる美容師であることが

条件といってもよい。だが、他の誰かを引き連れるなら事情は変わる。一美容師として働くだけでなく、メンバーを育て管理するためにも時間や費用を割き、心を配らねばならない。個人主義を捨てた「公人力」がいる。さらに、サロンをチームとして機能させるには、まず組織の結束と秩序をつくる「組織開発力」が必要となる。そして組織が成果を上げるためには、1足す1で2以上の力を発揮させる「組織売上開発力」があるし、スタッフから尊敬されるスター性や人徳、すなわち「ヒューマンスキル」もいる。これらがそろえばひとまず、サロンは軌道に乗るだろう。

だが、ここまでは継続のための条件にすぎない。サロンの価値を内外的に高めるには、次なる段階へ進む必要がある。他との競争の中で特別な存在となるために選ばれる道を考える「戦略構想力」、スタッフに生き方、将来像を示す「未来構想力」を持つことだ。ここに達する経営者は少ないが、超高齢社会への貢献や美容師の地位向上をかなえるために、美容業界にはここに立つ経営者が望まれる。そして、これらの能力を結集し、理念を貫き目標に向かって進む力が「マネジメント力」。ここまでは来れば、その創意と挑戦は業界内外に影響力を持ち、世の中を変えられることすら不可能でなくなる。ほとんどの経営者が初めは一人の美容師。独立をゴールとせず、その後いかに視野を広げ力を積み上げられるかが、勝負どころだ。